MOTIVAȚIE

O călătorie în comportamentul motivat, de la studiul proceselor interioare până la cele mai recente teorii neuropsihologice

Stefano Calicchio

MOTIVAȚIE

O călătorie în comportamentul motivat, de la studiul proceselor interioare până la cele mai recente teorii neuropsihologice

Stefano Calicchio

Stefano Calicchio

MOTIVAȚIE

O călătorie în comportamentul motivat, de la studiul proceselor interioare până la cele mai recente teorii neuropsihologice

UUID: a33aca52-bdee-47f1-9566-548a51c9bf36

Questo libro è stato realizzato con StreetLib Write

http://write.streetlib.com

Indice dei contenuti

Disclaimer

Introducere

Definiți motivația

Căutarea homeostaziei

Teorii evoluționiste

Cercetările lui Konrad Lorenz

Teoria motivațională freudiană

Clasificarea motivațiilor

Teoria întăririi psihologice

Teoria activării

Teorii cognitive motivaționale

Motivație și psihologie socială

Piramida lui Maslow

Descoperiri despre neuronii oglindă

Influențe biologice asupra motivației

Modele educaționale și motivație

Domeniile motivaționale ale afacerilor

Concluzie

Autotestare

Soluţii

Note

Toate drepturile rezervate.

Orice încălcare va fi urmărită în toată măsura legii.

Nici o parte a acestei publicații nu poate fi reprodusă, stocată într-un sistem de recuperare sau transmisă sub nicio formă sau prin orice mijloace, electronice, mecanice, fotocopiere, înregistrare, scanare sau în alt mod, cu excepția celor permise de legislația UE și SUA.

Stefano Calicchio poate acorda permisiunea de a reproduce, contra cost, o porțiune care să nu depășească a cincisprezecea parte din prezentul volum. Cererile trebuie trimise la următoarea adresă de e-mail:

calmail@hotmail.it

Informații privind drepturile de autor

Autor : Stefano CalicchioCopyright: © Standard License - Toate drepturile rezervate. Imaginile folosite aparţin domeniului public.

Disclaimer

Noțiunile din această carte au doar un caracter informativ și nu constituie sau înlocuiesc practica medicală. Această carte are un scop și un caracter exclusiv formativ. Cititorul își asumă întreaga responsabilitate pentru alegerile sale, fiind conștient de riscurile pe care le implică orice formă de exercițiu fizic. Dacă presupuneți sau sunteți conștient că aveți tulburări psihologice, trebuie să vă adresați unui psiholog sau unui medic.

Introducere

De ce fac oamenii ceea ce fac? Ce îi mişcă în intenţiile lor? Ce mecanisme se activează atunci când efectuează acţiuni sau urmăresc obiective?

Astfel de întrebări au stimulat întotdeauna intelectul maselor, precum şi minţile cercetătorilor şi specialiştilor. Urmând această ipoteză, psihologia a transformat conduita motivată într-un subiect preferat de studiu.

Prin urmare, nu este o coincidenţă faptul că motivaţia este un subiect foarte studiat în ştiinţele psihologice şi sociale. Astăzi este posibil să găsim în literatura de specialitate un număr foarte mare de cărţi care tratează în profunzime subiectul, în conformitate cu cercetări specifice sau urmărind referinţele numeroaselor abordări teoretice diferite.

Această carte vă va ghida prin studiul psihologiei motivaţiei în spiritul deja adoptat în celelalte titluri din această serie. În paginile următoare, vom explora semnificaţia psihologică a motivaţiei, vom enumera principalele teorii pe această temă şi vom explica mecanismele care pun în mişcare acţiunile indivizilor atât la nivel biologic, cât şi la nivel personal şi social.

Scopul este de a oferi cititorului o viziune clară, simplă şi practică asupra psihologiei motivaţionale, astfel încât acesta să poată beneficia nu numai în gândirea sa, ci şi în viaţa de zi cu zi.

Definiți motivația

Începem călătoria noastră în comportamentul motivat prin prezentarea unei serii de definiții ale termenului de motivație. Această previzualizare ne va permite să arătăm clar limitele subiectului, astfel încât să putem continua în cel mai bun mod posibil, adică cu un studiu aprofundat al diferitelor curente teoretice și practice.

În psihologie există multe definiții ale motivației. Canestrari și Godino, în noul lor tratat de psihologie științifică, o definesc ca fiind acel proces sau acea stare interioară care [...] explică de ce un subiect întreprinde (sau nu întreprinde) o acțiune, cu scopul de a atinge un scop sau un obiectiv specific (cit. pag. 255 LA PSICOLOGIA SCIENTIFICA, Clueb 2007).

O altă contribuție interesantă la definirea termenului vine din partea Enciclopediei Treccani, care evidențiază faptul că termenul de motivație [...] este relativ recent: el este de fapt absent din lexicul filosofic și, de asemenea, din cel psihologic până în primele decenii ale acestui secol [1] .

Evidențierea modernității termenului ne ajută să subliniem importanța pe care acest subiect a avut-o în nașterea psihologiei științifice. Eforturile psihologilor care s-au succedat de-a lungul timpului au investigat setul de factori care îi ghidează pe oameni în definirea și realizarea unui obiectiv.

Mai mult chiar, în multe cazuri, ele au devenit esențiale pentru a explica multe comportamente care nu-și găsesc o corespondență directă în mintea rațională, deși ele populează vastul arhipelag al conduitei umane. Ne gândim, de exemplu, la psihologia criminalistică și penală, unde se pot explica infracțiuni care nu se încadrează în sfera comportamentului prosocial.

O altă abordare interesantă, pe care nu vom lipsi să o analizăm mai detaliat în paginile următoare, definește motivația ca fiind factorul care reglează comportamentul, printr-o activare energetică intenționată. Activitatea de reglementare se referă direct la teoria evoluționistă. Privită în acest sens, motivația devine o funcție adaptativă a omului, necesară pentru a îndeplini

funcțiile biologice și psihice necesare supraviețuirii.

Pentru unii cititori, aceste considerații pot părea abstracte sau aparținând lumii teoriilor academice, dar este suficient să se uite la propria experiență pentru a reconsidera ceea ce tocmai a fost spus dintr-o altă perspectivă.

Pentru a da un exemplu practic, invit cititorul să facă un mic experiment mental. Încercați să vă gândiți la cursul zilei până în acest moment. Pe măsură ce treceți la enumerarea diferitelor acțiuni pe care le-ați efectuat (oprirea ceasului deșteptător, luarea micului dejun, plecarea la serviciu și așa mai departe), evidențiați motivul pentru care le-ați efectuat.

Diferitele răspunsuri generate vor reprezenta soluții la diferite motivații. Unele acțiuni sunt efectuate pentru a satisface nevoi biologice, altele au ca scop obținerea de avantaje personale la nivel imaterial, iar altele au ca scop construirea unui credit social.

Toate aceste reacții pot fi diferențiate în mod specific, dar în același timp pot fi explicate prin intermediul teoriei evoluționiste de tip darwinian. Omul face ceea ce face pentru că este înclinat în mod natural să mențină o anumită ordine în viața sa. Această căutare continuă a echilibrului este adesea clarificată în știință prin conceptul de homeostazie. Să aflăm despre ce este vorba în paginile următoare!

Căutarea homeostaziei

Am spus că organismul nostru, împreună cu psihicul, este în permanentă căutare a unui echilibru: psihologia ştiinţifică împrumută conceptul de homeostazie din biologie pentru a descifra tendinţa naturală a fiecărei fiinţe vii de a căuta o stabilitate electrochimică şi psiho-fizică constantă.

Încă de la naştere şi pe tot parcursul vieţii, omul este chemat în permanenţă să îşi păstreze şi să îşi protejeze propria existenţă. Dar mediul extern pune sub semnul întrebării securitatea şi integritatea individului, cu excepţia cazului în care se activează o formă de reglementare şi protecţie.

Implicaţiile acestei ipoteze sunt evidente în multe domenii, începând cu cel fiziologic. Mecanismele de termoreglare ne avertizează atunci când corpul nostru iese din temperatura de confort, care trebuie să rămână constantă pe parcursul zilei într-un interval cuprins între 36,5 şi 37,5 grade Celsius. Mecanismul oro-alimentar reglează aportul de hrană, exploatând multiple automatisme metabolice şi psihologice, astfel încât organismul să aibă întotdeauna la dispoziţie resursele necesare funcţionării sale. Mecanisme similare intervin în reglarea setei şi în toate celelalte cicluri circadiene.

Homeostazia stă, de asemenea, la baza multor mecanisme de stimulare pur psihologice, care nu ar găsi o corespondenţă directă la nivel biologic. Astfel, un individ ar putea alege să mănânce o felie de tort pentru că organismul său semnalează o lipsă bruscă de zahăr sau pentru a se consola după o situaţie emoţională deosebit de stresantă sau dezamăgitoare.

Cazul tocmai descris ne permite să înţelegem cum motivaţia nu poate fi studiată dintr-un singur unghi; ea necesită un punct de vedere care să ştie să integreze diferitele discipline ştiinţifice şi numeroasele teorii psihologice care s-au succedat de-a lungul timpului.

Ca şi în alte domenii de cercetare în psihologie, studiul motivaţiei a cunoscut succesiunea şi alternanţa mai multor curente teoretice. De la viziunea evoluţionistă a lui Charles Darwin, la punctul de vedere etologic, continuat de

Konrad Lorenz, până la dinamica pulsională mai profundă a teoriei psihanalitice.

Teorii evoluționiste

Teoriile evoluţioniste pot fi urmărite până la activitatea lui Charles Darwin, în special la formularea principiilor selecţiei naturale şi a evoluţiei speciilor. Potrivit lui Darwin, fiecare atribut particular al omului (sau al altui organism viu) are o semnificaţie funcţională.

Aplicând acest raționament la studiul motivației, vom putea înțelege care este funcţia acesteia. Darwin afirmă că unitatea motivațională a fost selectată de-a lungul generațiilor de către ființele vii pentru a oferi un avantaj selectiv.

Deoarece evoluția nu este un proces instantaneu, ci necesită multe schimbări mici operate în mod progresiv, omul și-a dezvoltat abilitățile motivaționale pas cu pas, pe măsură ce apăreau noi nevoi de adaptare la mediul în schimbare în care trăia.

Aceste elemente ar explica satisfacerea așa-numitelor nevoi primare în cadrul celor mai elementare forme de civilizație, precum și nașterea ulterioară și creșterea progresivă a nevoilor secundare, care au apărut în cele mai avansate civilizații.

Astăzi ne confruntăm cu crearea continuă de noi nevoi, necesare pentru a alimenta noile cicluri ale economiei. Încă o dată, motivația oamenilor reprezintă un adevărat ac în balanță.

Dar în preistorie, supraviețuirea îi cerea omului primitiv să se motiveze continuu, pentru a găsi hrană pentru a se întreține, dar și pentru a pune în aplicare alte comportamente utile pentru supraviețuire: aprinderea focului, crearea de arme pentru a se proteja de pericole, găsirea unui adăpost și reunirea cu restul tribului, pentru a face față mai bine pericolelor climatului și ale naturii. Toate acestea sunt exemple care au necesitat motivații de bază puternice, pe care le-am putea defini ca fiind existențiale.

În același mod, după ce a satisfăcut și a luat de la sine multe dintre nevoile enumerate mai sus, motivația continuă să funcționeze, deși sub alte aspecte. Ea

intervine ca un sprijin în căutarea afirmării de sine, a succesului profesional și social, a divertismentului și a acumulării de avere.

Teoria evoluției rămâne o piatră de temelie importantă pentru înțelegerea tuturor formulărilor și ipotezelor ulterioare privind comportamentul motivat. Ea ne arată funcția adaptativă a impulsurilor motivaționale, justificând bazele acestui fenomen și găsindu-i un sens, precum și punând bazele pe care se va dezvolta un număr considerabil de cercetări și studii în domeniul psihologiei și sociologiei.

Cercetările lui Konrad Lorenz

Un pas înainte notabil în înțelegerea comportamentului motivat a avut loc odată cu cercetările lui Konrad Lorenz (etolog austriac, laureat al Premiului Nobel pentru medicină în 1973), care a devenit celebru pentru studiile sale asupra amprentării . Omul de știință este considerat în mod universal fondatorul etologiei științifice, deoarece a fost primul care a aplicat metode de cercetare comparativă la studiul comportamentului.

În cercetările sale, Lorenz afirma că comportamentul unei ființe vii poate fi urmărit până la instinctele care caracterizează întreaga specie din care face parte. Evident, comportamentul motivat nu trebuie considerat ca fiind un construct static; el poate varia de la individ la individ, în funcție de experiențele de viață anterioare, precum și de diferitele faze de învățare care s-au sedimentat în timp.

Aceste considerații sunt importante pentru a înțelege semnificația comportamentelor motivate, deoarece, pe baza acestor ipoteze, putem înțelege câte acțiuni au la bază un stimul instinctiv, care se regăsește în mod generalizat la toate speciile observate.

În consecință, multe comportamente umane nu sunt realizate într-un mod rațional sau rațional, ci derivă din anumite impulsuri instinctive, de care nu suntem întotdeauna pe deplin conștienți.

Pentru a înțelege modul în care etologul a determinat bazele acestei teorii, trebuie să ne întoarcem la conceptul de amprentă . Lorenz a efectuat o serie de studii asupra ouălor de rață, înlocuindu-se pe sine însuși cu mama în momentul ecloziunii. Experimentul său a arătat că rățuștele dezvoltă un răspuns instinctiv de atașament matern (imprinting) față de prima figură pe care o văd în momentul nașterii lor. Astfel, dacă un individ este înlocuit în locul mamei, rățuștele îi vor atribui rolul matern și vor începe să îl urmeze în toate mișcările sale.

Amprenta este prezentă și la om și poate fi împărțită în funcție de funcțiile cognitive care o caracterizează. Astfel, există o perioadă favorabilă amprentării afective, una pentru dezvoltarea abilităților lingvistice, alta pentru abilitățile

logico-matematice şi aşa mai departe.

Munca lui Konrad Lorenz a fost foarte utilă în înţelegerea acelor comportamente care nu pot fi atribuite direct gândirii logice sau minţii raţionale. Multe dintre alegerile pe care le atribuim raţiunii au mai mult de-a face cu caracteristicile înnăscute ale speciei noastre decât cu voinţa noastră deterministă. Aceasta este o conştientizare introspectivă foarte interesantă, derivată dintr-un studiu comparativ al comportamentului diferitelor specii de animale.

Teoria motivațională freudiană

Până acum am analizat presupoziţiile biologice ale acţiunilor noastre. Când vine vorba de analiza motivaţiilor inconştiente care ne împing să realizăm un comportament sau să punem în aplicare o anumită conduită, nu putem lua ca punct de referinţă decât cercetările lui Sigmund Freud.

Descoperirile sale în domeniul psihologiei profunde nu numai că au devenit baza disciplinei psihanalitice, dar au oferit, de asemenea, o perspectivă interesantă şi revoluţionară asupra impulsurilor motivaţionale prezente în oameni.

Freud postulează o teorie privind funcţionarea psihicului uman bazată pe conceptul de echilibru între energiile psihice. Conform acestui principiu, instanţele raţionale ale Eului conştient se opun celor aparent nemotivate ale structurii psihice inconştiente (ES), precum şi numeroaselor reguli de convieţuire socială pe care fiecare individ este obligat să le accepte atunci când trăieşte în societate (SUPER-IO).

Pentru a înţelege mai bine structura psihică a modelului psihanalitic este utilă aprofundarea conceptului de inconştient. Înainte de apariţia lui Freud, inconştientul însemna pur şi simplu o stare fizică în care individul nu era prezent la conştiinţă. Prin urmare, nu a existat nicio implicare a unui posibil rol activ al acestui fenomen în motivaţia sau comportamentul unui individ.

Începând cu studiile lui Descartes, omul este considerat ca o maşină, deci tot comportamentul său este o funcţie a unui mecanism intern perfect logic şi raţional.

Freud se opune cu tărie acestei viziuni asupra psihicului uman. Datorită cercetărilor sale asupra metodelor hipnotice de vindecare a nevrozelor, a realizat că vindecarea trebuie să lupte împotriva rezistenţelor inconştiente. Pentru a te vindeca este necesar să realizezi mai întâi de toate un catharsis al unor mecanisme profunde, care nu sunt evidente sau direct manipulabile de către partea conştientă şi raţională a minţii.

Pentru a împrumuta cuvintele sale: " inconştientul este un tărâm particular al psihicului, cu propriile sale impulsuri de dorinţă, propria sa formă de exprimare şi propriile sale mecanisme psihice caracteristice, care nu există în altă parte ".

Comportamentul oamenilor ar fi atunci determinat de conflictul interior dintre conştient şi inconştient, care se perpetuează neîncetat în psihicul fiecărui individ. Fiecare alegere este o luptă între instinctele de viaţă şi de moarte, între libido (eros) şi destrudo (thanatos).

Ducând această teorie la exces, conform psihanalizei, fiecare acţiune a individului îşi găseşte o bază de motivaţie inconştientă, astfel încât metafora minţii umane ca un iceberg devine curând populară. Comportamentul indivizilor ar fi doar vârful aisbergului, care în timpul navigaţiei ne apare în toată măreţia şi grandoarea sa. Dar dacă am putea observa ce se întâmplă în adâncurile mării, am descoperi că partea emergentă reprezintă doar o zecime din întreaga structură de gheaţă.

În acelaşi mod, comportamentul uman ar fi rezultatul aparent raţional al unor uriaşe energii psihice scufundate, care nu pot fi detectate decât indirect, prin expresii particulare ale inconştientului, ca în vise, lapsusuri, substituiri sau uitări.

Deoarece aceste energii se luptă constant între ele, acţiunile reprezintă una dintre modalităţile pe care oamenii le folosesc pentru a-şi reduce tensiunile interne. Acest model al psihicului uman s-a dovedit a fi de mare valoare, nu numai datorită unor confirmări la nivel biologic/fiziologic, care devin astăzi posibile datorită noilor instrumente de cercetare ştiinţifică.

Conştientizarea acestor mecanisme îşi găseşte o mare aplicaţie practică în viaţa de zi cu zi a oamenilor, deoarece sugerează o cheie de înţelegere (şi, prin urmare, de acceptare) pentru multe comportamente de supravieţuire psihică care până acum rămâneau inexplicabile şi uneori inacceptabile.

Clasificarea motivațiilor

De-a lungul anilor, numeroase studii de cercetare s-au succedat, producând noi clasificări ale fenomenelor motivaționale. Psihologia științifică are acum la dispoziție un set remarcabil de taxonomii și teorii funcționale pentru a explica motivele care îi determină pe indivizi să adopte un anumit comportament.

În acest sens, motivațiile care reglementează comportamentul uman pot fi subdivizate în funcție de mai mulți parametri: de exemplu, aspectele biologice, sociale, înnăscute sau dobândite, emoționale, spirituale pot fi considerate prioritare și așa mai departe. Numărul ipotezelor formulate în acest domeniu a devenit atât de mare încât generează o oarecare confuzie sau dezorientare.

În paginile următoare ne vom ocupa de distingerea acestei fenomenologii în funcție de două modele de diferențiere: relația dintre motivațiile primare - secundare și cea dintre motivațiile intrinseci - extrinseci.

Să începem cu prima distincție. În acest caz specific, vom analiza fiecare motivație ca pe o pârghie de care individul are nevoie pentru a adopta un anumit comportament. Putem distinge între două forme de motivație:

primare: adică cele dictate de necesitățile biologice, considerate esențiale pentru a garanta conservarea persoanei ca individ. Cel mai simplu exemplu este cel al nevoilor existențiale, cum ar fi somnul, nevoia de a furniza energie organismului prin hrană, setea și așa mai departe.

Secundar: derivă din satisfacerea unor nevoi comunitare, cum ar fi prietenia, succesul profesional, dorința de afirmare socială sau spiritualitatea.

Modul în care un individ caută satisfacerea nevoilor sale influenţează comportamentul său motivaţional.

Este evident că trebuie să existe o ordine ierarhică în satisfacerea nevoilor şi, prin urmare, în puterea unei motivaţii de a acţiona faţă de cealaltă (vom aborda acest aspect în profunzime mai târziu, când vom vorbi despre piramida lui Maslow).

Simplificând, multe dintre motivaţiile secundare enumerate mai sus necesită satisfacerea prealabilă a celor primare, deoarece instinctul de supravieţuire prezent în fiecare dintre noi îşi reglează nevoile în funcţie de un principiu de urgenţă, astfel încât organismul să îşi poată păstra homeostazia funcţională.

O clasificare diferită a motivaţiilor umane implică o distincţie între motivaţiile intrinseci şi cele extrinseci. Acest model ne ajută să înţelegem dacă comportamentul unui individ este dictat de un impuls autodirecţionat sau heterodirecţionat.

Motivaţia intrinsecă este în general înţeleasă ca fiind cea care porneşte din interior sau din nevoia de a înţelege mai bine o situaţie, de a explora posibilităţile oferite, de a rezolva o ambivalenţă interioară şi de a dobândi cunoştinţe şi experienţă despre mediul în care trăim.

În schimb, motivaţia extrinsecă necesită o întărire din exterior. Activarea se produce atunci când individul ştie că va primi o recompensă, o gratificare sau o recunoaştere, sau când poate evita o situaţie frustrantă, cum ar fi o mustrare, o pedeapsă sau o cenzură socială.

Recunoaşterea diferenţei dintre motivaţiile intrinseci şi extrinseci poate fi utilă pentru a înţelege motivele unor comportamente specifice, precum şi pentru a ajuta oamenii să fie mai motivaţi să îşi atingă obiectivele.

Teoria întăririi psihologice

Studiile behavioriste care au avut loc în ultimul secol au produs numeroase descoperiri științifice, care au fost aplicate cu succes la înțelegerea comportamentului motivat și la conceperea unor noi teorii ale învățării.

Evoluțiile care au urmat acestor descoperiri au fost atât de interesante și considerabile încât i-au adus precursorului Ivan Pavlov (medic, psihofiziolog și cercetător științific) Premiul Nobel pentru medicină.

Pavlov este cel mai bine cunoscut pentru experimentele sale cu câini, prin care a demonstrat posibilitatea de a crea un reflex condiționat. Simplificând aparatul experimental, cercetătorul a făcut să sune un clopoțel sau să se aprindă o lumină roșie înainte de a hrăni unul sau mai mulți câini. Într-o a doua etapă, clopoțelul sau lumina a fost, de asemenea, activată în timp ce câinele se hrănea.

Acest proces a condiționat un reflex la câine, și anume satisfacerea nevoii de hrană la un stimul condiționat (clopoțelul sau lumina roșie). Apoi, când suna clopoțelul sau se aprindea lumina, câinele începea să saliveze și să manifeste reflexe fiziologice ale apetitului, chiar dacă nu i se prezenta mâncare.

În conformitate cu cele de mai sus, putem defini tehnica condiționării ca fiind asocierea unui stimul sintetic (condiționat, produs în laborator) cu un stimul natural (necondiționat, cum ar fi hrana). Prin această asociere, se produce un reflex pe care organismul îl folosește.

Experimentul câinelui lui Pavlov a fost important pentru că a contribuit la demonstrarea faptului că procesarea creierului poate juca un rol fundamental în procesele comportamentale, chiar și atunci când acestea sunt legate de factori strict biologici sau fiziologici.

Mai târziu, Burrhus Skinner, un om de știință american, a încercat să inverseze procedura folosită de Pavlov, descoperind astfel un fenomen definit cu sensul de condiționare operantă.

Despre ce este vorba?

Potrivit lui Skinner, la baza comportamentelor învăţate se află răspunsurile pe care oamenii le primesc de la mediul extern. În acest sens, reacţiile mediului acţionează ca nişte întăritori, condiţionând comportamentele relative.

La baza descoperirilor savantului american se află construcţia cutiei Skinner, o cuşcă în care a fost plasat un şobolan dornic de hrană (adică în stare de activare). Cuşca avea o pârghie, prin apăsarea căreia şobolanul putea obţine hrană.

Pârghia a acţionat ca un întăritor pozitiv al comportamentului urmărit de experimentator, deoarece ori de câte ori animalul dorea hrană era determinat să o apese; în acest fel, şobolanul a învăţat să se hrănească singur cu ajutorul pârghiei. Această întărire este de tip recompensator, astfel încât a fost definită ca fiind o întărire pozitivă.

Skinner a descoperit, de asemenea, posibilitatea de a crea o întărire negativă, cu alte cuvinte de a condiţiona animalul să evite un anumit comportament. El a introdus, de exemplu, o nouă pârghie care, în loc să administreze hrană, distribuia un şoc electric uşor. Animalul a învăţat rapid să evite această situaţie.

Aceste studii au avut evoluţii practice evidente şi în domeniul motivaţiei şi al învăţării, deoarece s-a descoperit că atunci când un întăritor era condiţionat în mod continuu, învăţarea comportamentului se dezvolta mai rapid, dar şi mai puţin persistent. În schimb, dacă întărirea era discontinuă, învăţarea era mai lentă, dar şi mai eficientă în timp.

Vom aprofunda implicaţiile practice ale studiilor de condiţionare în partea din acest ghid dedicată modelelor motivaţionale educaţionale. Cu toate acestea, aceste mecanisme sunt recunoscute în multe comportamente înnăscute, care pot părea greu de înţeles atunci când încercăm să le interpretăm prin intermediul psihologiei naive.

Teoria activării

Conform teoriilor de mai sus, motivația din spatele unui comportament poate fi urmărită până la încercarea de a menține o homeostazie psihofizică stabilă și eficientă.

Pentru a reuși acest lucru, omul a învățat să urmeze, pe parcursul existenței sale, o serie de întăriri pozitive (adică să caute confirmări externe sub formă de recompense și gratificații) sau să evite întăririle negative (de exemplu, pedepse, sancțiuni sau constrângeri de izolare socială).

Există o teorie care pleacă de la aceste ipoteze și caută motivația comportamentului în cadrul unei stări de activare, definită și prin termenul de excitare . Această teorie pornește de la constatarea că nu toate comportamentele umane pot fi explicate prin căutarea constantă a unui echilibru.

Un exemplu practic este pulsiunea de moarte (thanatos) recunoscută de Freud și menționată mai sus, care pare să aibă ca scop mai degrabă ruperea unui echilibru decât stabilirea sau menținerea lui.

Aici, deci, putem emite ipoteza unei dinamici diferite a impulsului motivațional la care este supus un individ: excitația ar acționa ca un resort comprimat special, gata să se extindă de îndată ce există un sentiment înnăscut de nevoie.

Dacă nevoia acționează ca un activator al comportamentului, atunci starea de activare poate deveni nu numai un stimul, ci și o întărire pentru punerea în aplicare a unui comportament. Considerând aceste ipoteze ca fiind adevărate, putem crea o scală pentru măsurarea motivației, legată de nivelul de activare experimentat de un individ.

În principal, putem identifica trei stări diferite de excitare care alternează continuu în cadrul unui individ:

nivel mediu - moderat. Este cea mai favorabilă, deoarece este capabilă să garanteze un nivel excelent de performanță comportamentală.

Nivel înalt. Este considerată nefavorabilă, deoarece este legată de stări de anxietate sau de apariția stărilor de panică, care pot deveni uneori incontrolabile. Aceasta afectează negativ performanța comportamentală, în special în cazul sarcinilor cognitive.

Nivel scăzut. Este considerată la fel de nefavorabilă, deoarece este legată de stări modificate de conștiință, cu tendință spre somnolență sau relaxare extremă. Atunci când oamenii experimentează un nivel scăzut de excitare într-un moment nepotrivit, ei încearcă să își crească activarea pentru a-și îmbunătăți performanța comportamentală.

În general, oamenii adoptă un nivel mediu de activare, deoarece este mai eficient în îndeplinirea sarcinilor care apar în viața de zi cu zi. Acest lucru înseamnă, de asemenea, că nivelul de motivație al unui individ poate varia nu numai din cauza interferențelor externe, ci și în funcție de nivelul subiectiv și personal de sensibilitate și reactivitate internă.

Teorii cognitive motivaționale

Abordarea cognitivistă oferă perspective interesante prin elaborarea unei teorii a atribuirii, folosind o abordare metodologică care încearcă să înțeleagă ce fel de consecințe directe sau indirecte au evenimentele în comportamentul motivat al indivizilor.

Printre principalii cercetători cognitiviști care au lucrat la aceste investigații se numără Fritz Heider și Harold Kelley.

Punctul de plecare al metodei cognitiviste se referă la analiza nivelului de motivație al individului, care ar fi în strânsă legătură cu cauzele din care se poate urmări feedback-ul unui comportament.

Simplificând, comportamentul unui individ poate fi explicat ca un set de tipare și scheme mentale, cărora oamenii le atribuie o relație întâmplătoare (chiar și atunci când aceasta nu are niciun motiv să existe sau să fie presupusă).

Această abordare pare, așadar, capabilă să explice nu numai multe dintre comportamentele puse în aplicare pentru satisfacerea nevoilor primare și secundare, ci (așa cum vom vedea în cele ce urmează) și unele comportamente irației, cum ar fi superstițiile.

În tratatul de psihologie științifică al lui Canestrari și Godino (CLUEB 2008), motivele atribuite de oameni succeselor și eșecurilor lor sunt analizate prin raportare la patru elemente distinctive: capacitatea , angajamentul , dificultatea și norocul .

Oricare dintre aceste puncte ar putea schimba motivația unei persoane; de exemplu, dacă o sarcină este considerată deosebit de simplă, atunci o persoană ar putea fi înclinată să atribuie succesul său acestui factor. În mod similar, dacă cineva a reușit să rezolve cu brio o anumită sarcină în trecut, atunci va fi determinat să creadă că meritul succesului este atribuit abilității dobândite.

Heider tinde să facă o distincție clară între elementele personale și cele de

mediu. Primul ar fi rezultatul capacității, angajamentului și determinării personale. Pe baza acestor factori, o persoană ar putea atribui, de exemplu, succesul sau eșecul său la locul de muncă angajamentului său față de proiectul care i-a fost atribuit.

Al doilea, elementele de mediu se referă la dificultatea sarcinii, la cerințele și ordinele primite, dar și la variabile independente care nu pot fi controlate direct de individ. Astfel, cei care se concentrează asupra acestor factori ar putea atribui succesul sau eșecul muncii lor la adecvarea sau inadecvarea sarcinii în raport cu propriile abilități, la cooperarea colegilor sau la noroc.

Acest mecanism ar explica nu numai diferențele dintre modul în care oamenii reacționează la stimuli motivaționali similari, ci și apariția superstițiilor naive; un individ ar putea asocia succesul unei vânzări cu purtarea unui anumit costum. El va încerca apoi să poarte din nou același costum în situații dificile viitoare, atribuind triumful anterior unui element de mediu.

Implicațiile în domeniul psihologic și sociologic sunt considerabile. Dacă se înțelege modul în care oamenii își raportează rezultatele la variabilele personale și de mediu, se pot lua măsuri pentru a evita o mare parte din comportamentul antisocial și pentru a dezvolta o autoafirmare pozitivă la indivizi.

Să încercăm să înțelegem în mod concret cum funcționează aceste mecanisme, dând câteva exemple practice referitoare la situații din viața reală:

un șef extrem de autoritar își poate demotiva subalternii prin descalificarea rezultatelor excelente, comparându-le cu rezultate și mai bune din alte grupuri de lucru;

Un părinte își poate demotiva copilul de la activitatea sportivă prin compararea rezultatelor sale cu cele ale altor copii mai dotați din punct de vedere sportiv;

În mod similar, lăudând eforturile subordonaților dumneavoastră atunci când aceștia arată îmbunătățiri, chiar dacă rezultatele nu sunt excelente, ci doar bune sau suficiente, vă poate ajuta să obțineți rezultate mai bune în viitor;

părintele care își încurajează copilul prin alinierea laudelor la eforturile reale ale acestuia și nu doar la performanțele sale fizice îl poate ajuta să obțină rezultate

sportive mai bune în viitor.

Mai general, am putea rezuma cazurile prezentate mai sus într-o regulă:

teoria atribuirii arată că legarea oricărei forme de încurajare și de motivație de realizarea exclusivă a unui obiectiv (poate deosebit de complex sau dificil) poate influența negativ comportamentul individual, producând un sentiment de inadecvare și de neputință.

În mod similar, dacă încurajarea crește în mod liniar odată cu creșterea individului și cu abilitățile sale psiho-fizice reale, atunci motivația experimentată va crește și ea; în consecință, calitatea și cantitatea rezultatelor pe care persoana le va putea obține vor crește.

Motivație și psihologie socială

Nivelurile de motivație și diferitele comportamente motivate pot fi ușor legate de rolul social ocupat de fiecare individ în raport cu mediul general în care este integrat.

Deoarece societatea noastră tinde să subdivizeze oamenii în funcție de poziția lor și să specializeze comportamentele lor în funcție de aptitudini și abilități specifice, putem deduce că multe comportamente umane derivă din contextul social în care se află.

Ființele umane tind să trăiască în societăți structurate în sens ierarhic; la vârf se află un grup conducător, din care se desprinde, de obicei, o figură de centralitate și responsabilitate globală.

Mai jos se află managerii intermediari, figuri intermediare a căror sarcină este de a da impulsul pentru a executa ordinele grupului de conducere. În cele din urmă, există și celelalte persoane, care reprezintă majoritatea companiei.

Este ușor de regăsit această structură în multe organizații care operează la nivel cotidian în viața indivizilor. Majoritatea statelor au o configurație de funcționare similară, la fel ca multe întreprinderi și organizații religioase.

Recunoașterea acestor aspecte a permis crearea unei teorii a psihologiei maselor, utilă pentru înțelegerea modului în care conduitele motivaționale și comportamentale sunt influențate de contextele de mediu. Organizarea ierarhică contribuie adesea la construirea de generalizări, care pot interfera cu fiabilitatea evaluărilor noastre personale. Logica grupului stimulează activarea unor atitudini și comportamente care nu ar putea fi aplicate în contexte individuale.

În cadrul acestor mecanisme, putem recunoaște unele dintre ele pentru frecvența și caracterul lor eronat:

Prejudecăți. Aceasta apare atunci când cineva crede că grupul din care face parte are standarde de superioritate față de alte grupuri sau individualități.

Atribuirea. Constă în atribuirea apartenenței la grup, mai degrabă decât a unor caracteristici intenționate sau situaționale, la comportamentul unui individ.

Consensul social. Atunci când nu există suficiente informații pentru a verifica sau a înțelege o situație, oamenii tind să își imagineze că opiniile corecte sunt cele împărtășite de mase sau de grupul lor de colegi.

Gândirea socială. În acest moment, se crede că singura modalitate de a garanta ordinea și pacea socială este de a respecta regulile propriului grup, astfel încât cei care se comportă diferit sunt atacați.

În cele din urmă, responsabilitate generalizată. Acesta este un fenomen care se conturează din prejudecăți. Aceasta se întâmplă atunci când un individ dintr-un grup are un comportament antisocial fără a fi urmărit penal. De fapt, responsabilitatea sa personală este diluată de responsabilitatea socială.

Mintea noastră a învățat de-a lungul secolelor să gândească prin simplificare și categorizare. Acest mecanism cognitiv este adaptiv și ne ajută să simplificăm numeroasele operații pe care le efectuăm în viața de zi cu zi, dar, dacă este dus la extrem, poate fi folosit în psihologia de masă pentru a desensibiliza responsabilitatea individuală, a alimenta prejudecăți și a genera erori de judecată în ceea ce privește minoritățile sau acele persoane care nu pot fi ușor de clasificat.

Marile tragedii care au avut loc în secolul XX sunt o dovadă a modului în care greșelile enumerate mai sus, atunci când sunt comise la scară largă, pot duce la războaie și tragedii umanitare.

Aceste ipoteze teoretice ajută la explicarea motivațiilor din spatele multor comportamente antisociale, precum și a numeroaselor dificultăți pe care le întâmpinăm atunci când suntem chemați să ne schimbăm prejudecățile sau când judecăm greșit comportamentul altora.

Piramida lui Maslow

Printre cercetările privind originea nevoilor şi motivaţiilor care au avut cea mai mare răspândire în rândul publicului larg, se numără cu siguranţă cea a psihologului american Abraham Maslow. Cercetătorul a emis ipoteza şi a demonstrat existenţa unei ordini ierarhice a nevoilor umane, care ar fi apoi satisfăcute într-un sens progresiv: de la cele mai elementare şi biologice la cele mai elaborate şi cele care se împlinesc pe sine.

În 1943, un articol ştiinţific intitulat "Pentru o teorie a motivaţiei" a dezvăluit bazele piramidei lui Maslow, prin care cercetătorul şi-a concretizat intuiţiile despre natura omului şi originea comportamentului său.

Potrivit lui Maslow, omul nu-şi satisface intenţiile la întâmplare, ci îşi urmează instinctele pornind de la satisfacerea celor mai elementare (cum ar fi foamea, setea, respiraţia şi toate celelalte nevoi fiziologice), pentru ca apoi să se îndrepte treptat spre cele mai înalte.

Mai precis, piramida nevoilor propusă de Maslow prevede următoarea secvenţă de satisfacere (începând de la nevoile cele mai de bază până la cele mai evoluate):

nevoi fiziologice, cum ar fi respiraţia, alimentaţia, setea, sexul.

Nevoi de siguranţă, de exemplu, siguranţa fizică, reţeaua familială, menţinerea sănătăţii.

Nevoi de iubire şi de apartenenţă, cum ar fi prietenia, viaţa de cuplu, intimitatea sexuală.

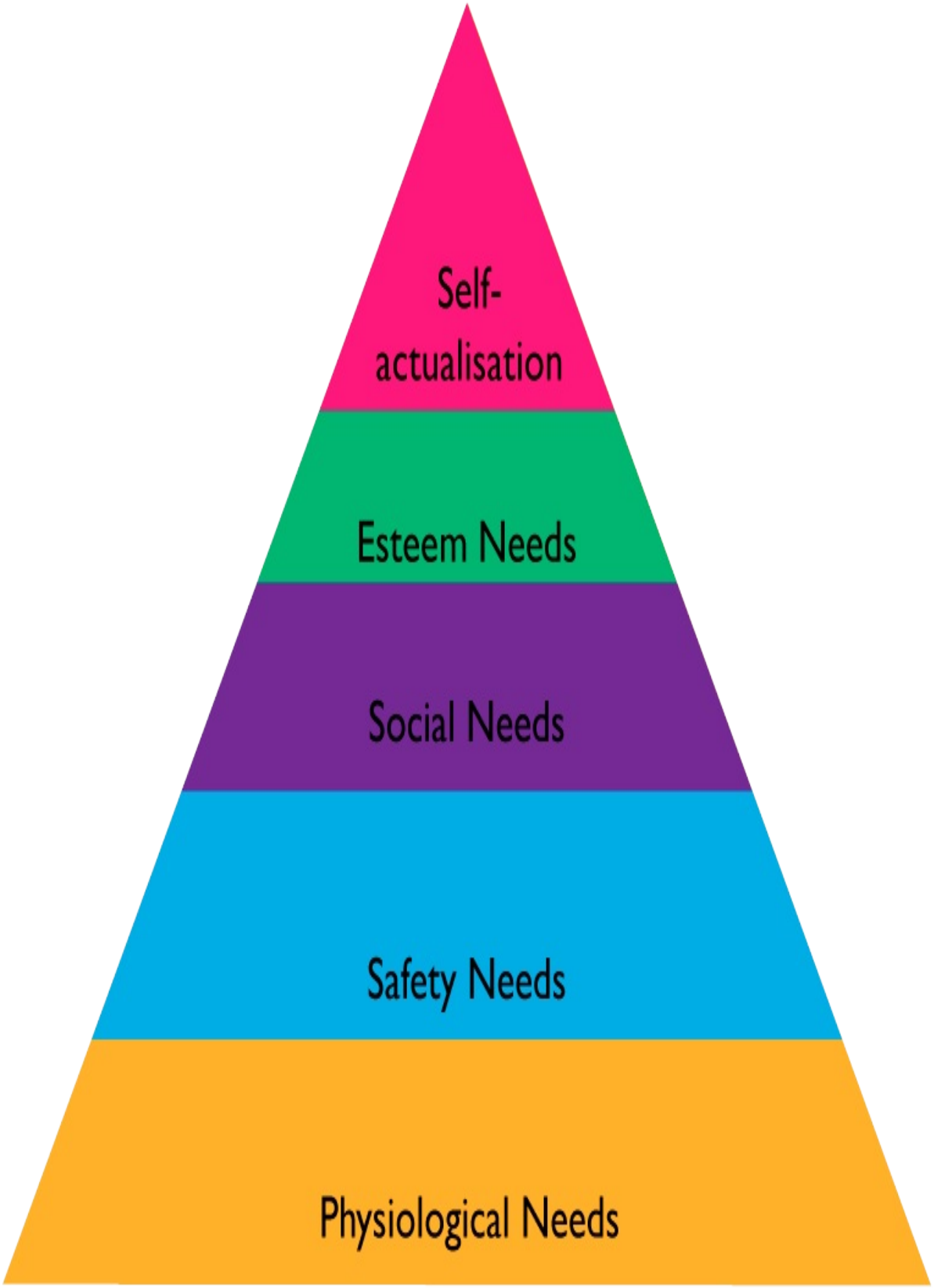
Nevoile de stimă de sine, cum ar fi încrederea în sine şi încrederea derivată din aprobarea celorlalţi, respectul reciproc, obţinerea unei poziţii sociale bune.

În sfârşit, nevoile de autorealizare, cum ar fi nevoile spirituale, nevoile de acceptare a faptelor vieţii, de cercetare morală, de realizare artistică.

Deoarece lista de mai sus este o construcţie piramidală, nivelul ierarhic prezentat va coincide cu ordinea motivaţiilor realizate de către indivizi.

Astfel, înainte de a-şi satisface nevoia de prietenie şi de iubire, omul va adopta un comportament util pentru a-şi asigura hrana, apa şi supravieţuirea fiziologică. În mod similar, înainte de a încerca realizarea spirituală, fiecare individ va fi înclinat să îşi realizeze obiectivele profesionale şi să îşi asigure liniştea economică.

Reprezentând grafic ceea ce tocmai s-a spus, vom avea următoarea interpretare piramidală:


Self-
actualisation
Esteem Needs
Social Needs
Safety Needs
Physiological Needs

Ierarhia valorilor propusă de Maslow are implicații psihologice, dar și sociologice importante. Maslow a afirmat că " ceea ce un om poate fi, el trebuie să fie ". În acest fel, el a oferit soluția la un paradox aparent: deși fiecare individ tinde să se concentreze în mod specific asupra unei singure categorii de nevoi, la nivel general urmează întotdeauna un proces mai larg de realizare.

Simplificând conceptul teoretic, fiecare individ încearcă să devină cel mai bun din ceea ce poate fi la nivel de potențial, chiar dacă comportamentele pe care le pune în aplicare pentru a realiza acest lucru nu sunt întotdeauna reușite și cu atât mai puțin cele mai bune posibile. Ne gândim, de exemplu, la dihotomia care există între presupusa scurtătură care poate fi obținută printr-un comportament antisocial și numeroasele comportamente prosociale care nu sunt doar în beneficiul personal, ci și al societății în ansamblu.

Descoperiri despre neuronii oglindă

Cele mai recente cercetări în domeniul neurofiziologiei au permis descoperirea şi înţelegerea unor celule neuronale particulare, definite drept neuroni oglindă.

Această celulă specifică este localizată în lobul parietal inferior şi în zona premotorie ventrală a creierului.

Identificarea acestui circuit neuronal este importantă, deoarece ne permite să înţelegem ce tipuri de mecanisme cognitive şi comportamentale prezidează acţiunile noastre. Mai exact, această clasă de celule este activată atunci când o persoană realizează un comportament, dar şi atunci când observă comportamentul realizat de un alt individ.

Neuronii oglindă ar fi, prin urmare, esenţiali pentru a face mişcări voluntare, dar şi pentru a înţelege scopul pe care oamenii şi-l fixează atunci când execută acţiuni la rândul lor.

Acest mecanism de funcţionare neuronală este deosebit de interesant. Pentru a putea înţelege motivaţia care îl determină pe un individ să efectueze o acţiune, suntem obligaţi să facem o muncă de identificare. Mai simplu, putem să-i înţelegem pe ceilalţi doar în măsura în care putem activa în creierul nostru o reprezentare vizual-auditivă sau motorie a aceluiaşi gest.

Neuropsihologia ne arată că, pentru a-i înţelege pe ceilalţi, trebuie să fim capabili să ne activăm circuitele oglinzii, recunoscând şi activând cumva în capul nostru (deşi virtual) acelaşi comportament pe care îl observăm.

Neuronii oglindă nu numai că ne ajută să înţelegem acţiunile şi motivaţiile altor indivizi, dar explică şi mecanismele de funcţionare a multor teorii motivaţionale.

De fapt, încercând să înţeleagă intenţiile celorlalţi, oamenii ar fi în mod constant influenţaţi de aceştia.

Vânzătorii, de exemplu, cunosc foarte bine importanţa acestui mecanism. În

cadrul cursurilor de vânzări se pune adesea accentul pe începerea vânzării cu un zâmbet şi o atitudine pozitivă. Circuitele neuronilor oglindă susţin mecanismele prin care clienţii sunt molipsiţi de atitudinea asumată de vânzători, într-o încercare instinctivă de a le înţelege intenţiile.

În mod similar, acest mecanism de funcţionare explică dezvoltarea abilităţilor empatice şi relaţionale.

Cercetările privind neuronii oglindă se află la început şi par foarte promiţătoare. Mulţi oameni de ştiinţă cred că aceste celule particulare pot fi găsite în zone mari ale creierului uman, astfel încât mecanismele lor de funcţionare ar putea influenţa un număr mare de fenomene cognitive umane.

Influențe biologice asupra motivației

Influențele biologice au evoluții profunde asupra nivelului motivațional al indivizilor, acționând într-un mod înnăscut pentru a împinge spre satisfacerea nevoilor proprii sau pentru a îndepărta individul de situațiile periculoase.

Așa cum am anticipat atunci când am vorbit despre homeostazie, biologia distinge în principal între două categorii diferite de nevoi:

nevoile de derivare homeostatică, adică toate acele dorințe care apar pentru a asigura echilibrul psiho-fizic perfect al mașinii umane;

nevoile înnăscute, adică cele tipice la nivel de specie (adică de derivare etologică clară).

Aceste două categorii de nevoi pot fi ușor corelate cu două modele motivaționale specifice:

atac/evadare.

Sistemul de recompensă/pedeapsă.

Să începem cu primul punct, cunoscut și sub numele de modelul "departe de la/la". Este o strategie de adaptare care s-a dezvoltat la oameni și la multe specii de animale încă din cele mai arhaice timpuri.

Când omul primitiv se afla în fața unui pericol, principala sa strategie de reacție consta în măsurarea propriei forțe în raport cu cea a inamicului, pentru a alege

dacă să lupte sau să fugă. Trebuie remarcat faptul că multe specii de animale adoptă încă această strategie de adaptare, într-un flux continuu de schimburi formate de prădători şi pradă, care trasează şi compun piramida alimentară existentă în natură.

Principiul indică, de asemenea, o absenţă a cruzimii în lumea animală. Ca exemplu practic, dacă punem într-o cuşcă de laborator un şobolan şi o pisică în stare de inactivitate (nu doresc hrană), reacţia pisicii nu va fi de atac, ci va adopta o poziţie de intimidare şi apărare (îşi va umfla blana pentru a părea mai mare, va sufla şi va sufla), pentru a determina şobolanul să fugă.

Această strategie arhaică este introiectată în fiecare dintre noi şi este sublimată în viaţa noastră de zi cu zi, nu întotdeauna cu rezultate eficiente. Oamenii au adesea tendinţa de a se îndepărta (reacţie de fugă) de activităţile care sunt profitabile pe termen mediu sau lung, deoarece pe termen scurt acestea provoacă consecinţe neplăcute. Gândiţi-vă, de exemplu, la sedentarism şi la faptul că activitatea fizică necesită un efort iniţial. Prin urmare, procrastinarea pare să provină dintr-o strategie arhaică de evadare în ceea ce priveşte sarcinile şi îndatoririle care necesită un efort iniţial considerat inconştient ca fiind prea oneros.

În mod similar, procesele de dependenţă în cazul abuzului de substanţe psihotrope (cum ar fi alcoolul şi drogurile) par să provină din mecanismul înnăscut al mişcării spre plăcere (adică o formă sublimată de ataşament faţă de menţinerea stării de bine a cuiva).

Mecanismele de recompensă/pedeapsă sunt similare cu reacţiile de atac şi de evadare prezentate mai sus. Oamenii au tendinţa de a dezvolta motivaţie şi întărire pentru comportamente recompensatoare, în timp ce sunt demotivaţi de acţiuni care implică pedepse fizice sau psihologice sau de comportamente care implică percepţia unui dezavantaj.

Acesta este un mecanism de adaptare bine cunoscut şi în cultura populară, gândiţi-vă doar la modelul "morcovul şi băţul". În psihologie, am putea-o defini ca fiind întărire sau pedeapsă.

Acest mecanism primordial stă la baza celor mai simple sisteme educaţionale şi este exploatat pentru a condiţiona individul să aibă anumite comportamente. Dar, după cum se poate imagina cu uşurinţă, nu este întotdeauna în măsură să ofere rezultate satisfăcătoare.

Dacă, de exemplu, o întărire pozitivă este dată într-o situație ambiguă, efectul obținut nu va fi unul de motivare, ci mai degrabă de dezorientare. Ambiguitatea recompensei care nu are legătură cu comportamentul este tipică pentru cazurile în care se observă modele educaționale de răsfăț. În mod similar, o pedeapsă nedreaptă poate zădărnici eforturile unui individ, acționând ca un factor de demotivare și de inhibare a efortului. În capitolul următor vom vedea cum pot fi îmbinate aceste condiții.

Modele educaționale și motivație

De-a lungul secolelor, educația urmașilor s-a bazat pe două concepte motivaționale foarte simple, dar eficiente: recompense atunci când se realizează acțiunea dorită și pedepse atunci când apar acțiuni nedorite.

Analizând în profunzime acest model educațional, se poate evidenția existența a patru distincții posibile:

întărirea pozitivă (+);

întărire negativă (-);

pedepsele pozitive (+);

pedeapsă negativă (-).

Să lăsăm deoparte conceptul simplu de întărire sau de recompensă și pedeapsă, pentru că l-am discutat deja în paginile anterioare. În schimb, să vedem ce înseamnă întărirea negativă (-) și pedeapsa pozitivă (+).

Pentru a explica aceste noțiuni, trebuie să plecăm de la premisa că prin simbolurile matematice + și - se înțelege un stimul care poate adăuga un efect (în primul caz) sau îl poate elimina (în al doilea caz). Prin urmare, nu există nicio implicare a unei judecăți morale asupra comportamentului specific.

Ținând cont de această premisă, întărirea negativă (-) se referă la un act capabil să întărească un comportament prin îndepărtarea a ceva de la individ. Se întâmplă, de exemplu, atunci când părintele unui elev sustrage utilizarea jocurilor video, până când băiatul și-a terminat temele școlare într-un mod flagrant.

În ceea ce privește pedepsele pozitive (+), acestea apar în cazul în care inhibăm un comportament adăugând ceva individului. Pentru a da un exemplu practic, aceasta este ceea ce se întâmplă atunci când profesorul adaugă sarcini de pedeapsă la cele care ar fi fost atribuite în mod obișnuit, din cauza comportamentului inadecvat al copilului în clasă.

Conștientizarea acestor secvențe este importantă pentru că permite să se acționeze în mod funcțional asupra pârghiilor motivaționale ale indivizilor, evitând erorile grosolane care ar risca să obțină efecte de dezorientare sau de frustrare a învățării.

Pe lângă înțelegerea diferitelor mecanisme de întărire, trebuie să cunoașteți și câteva informații despre variabilitatea întăririi sau a pedepsei.

Conform psihologiei, oamenii nu par să răspundă într-un mod liniar la mecanismele de întărire și pedeapsă.

Cele mai bune forme de motivare și de învățare apar atunci când întăririle și pedepsele sunt atribuite cu o logică corectă și cu o cantitate variabilă. Trivializând conceptul, decât să recompensezi întotdeauna o notă bună la școală cu trei bomboane, este mai bine să dai una prima dată, una a doua oară și un pachet întreg a treia oară.

Alternarea recompenselor permite elevului să nu devină dependent de recunoaștere și să mențină activ sistemul de întărire pozitivă, sporind angajamentul și motivația de bază.

Poate părea evident, dar este important să subliniem faptul că conceptul de variabilitate a recompensei are valoare doar în cazurile de întărire. Neaplicarea pedepselor sau aplicarea variabilă a acestora ar fi dăunătoare, deoarece dezvoltă o mare ambiguitate comportamentală la nivelul individului.

Domeniile motivaționale ale afacerilor

Modelele motivaționale tocmai prezentate își găsesc o poziție deosebit de fericită și utilă în cercurile de afaceri.

În timp ce în marile organizații corporative aceste principii par, în general, bine înțelese și utilizate, în companiile mici și mijlocii nu s-a dezvoltat încă o înțelegere adecvată a dinamicii motivaționale.

În general, putem aplica companiilor aceleași modele motivaționale prezentate mai sus pentru contextul educațional. Așadar, atunci când doriți să motivați un grup de lucru, ar trebui mai întâi să stabiliți un sistem de recompense și de întărire pozitivă.

Aceste consolidări nu trebuie să fie constante, ci mai degrabă trebuie să fie capabile să răsplătească eforturile individuale și colective cu recompense diversificate, alături de un bonus anual relevant.

Un sistem de sancțiuni are sens doar dacă este echilibrat pe fapte cu adevărat grave și antisociale. Pedepsele generalizate care nu au legătură cu gravitatea reală a faptelor sunt dăunătoare, deoarece pot contribui la demoralizarea nivelului de motivație al organizației.

Moralul care există la nivel general într-o companie are o influență puternică asupra performanței afacerii. Dacă, de exemplu, remunerarea angajaților este planificată în funcție de un model de creștere care recompensează competențele, afilierea și performanța acestora, lucrătorii vor fi foarte motivați să își atingă obiectivele.

În plus, rezultatele și creșterile salariale vor permite dobândirea unei mai bune stime de sine și a unui mai bun simț al echipei, factori care, la rândul lor, pot influența într-un mod stimulativ în ceea ce privește noile obiective și sarcini care vor fi necesare pentru a le atinge.

În schimb, dacă creșterea economică și a posturilor de muncă este oferită în

schimbul obţinerii unor rezultate prea complexe sau prea greu de realizat, consecinţa va fi o creştere a frustrării şi a demotivării, ceea ce va afecta, la rândul său, performanţa generală a lucrătorilor.

Aceste consideraţii pot părea banale, dar ele sunt ignorate sau neglijate foarte des, cu rezultate care nu sunt imediat măsurabile. Dezamăgirea şi demotivarea angajaţilor nu se poate calcula imediat în rezultatele bilanţului, dar poate avea un impact foarte negativ pe termen mediu şi lung, atunci când mediul s-a deteriorat şi este greu de remediat.

Investiţia în formarea/motivarea lucrătorilor şi planificarea unei cariere constructive şi a unei creşteri salariale reprezintă cea mai bună strategie de monetizare a resurselor umane, care rămân o sursă majoră de bogăţie pentru orice organizaţie sau întreprindere.

Concluzie

Am ajuns la finalul călătoriei noastre prin teoriile comportamentului motivat, precum și prin domeniile de aplicare aferente. Pe parcursul acestei lecturi am putut observa principalele cercetări istorice pe această temă, de la conceptul de homeostazie și motivație biologică, până la amprentă și diferitele tipuri de întărire și condiționare.

Motivația este una dintre cele mai importante forțe psihice în obținerea stării de bine, a satisfacției și a împlinirii personale.

Atunci când știm cum să ne motivăm în mod corespunzător pe noi înșine și pe ceilalți, suntem capabili să îndeplinim toate acele sarcini care adesea ne par împovărătoare, dar care sunt esențiale pentru atingerea obiectivelor noastre personale și pentru dezvoltarea societății în care trăim.

Multe dintre conceptele și strategiile pe care psihologia motivației le-a descoperit în cadrul cercetărilor sale sunt folosite de oameni în mod instinctiv și înnăscut. Gândiți-vă, de exemplu, la mecanismul de atac sau de evadare, prezent nu numai la oameni, ci și în lumea animală.

În același timp, există unele automatisme, cum ar fi întărirea negativă sau pedeapsa pozitivă, pe care majoritatea oamenilor le ignoră și care pot fi folosite în mod conștient pentru a ne motiva pe noi înșine și pe ceilalți într-un mod mai profitabil.

Speranța mea este ca acest text să nu servească doar pentru a clarifica îndoielile teoretice sau pentru a răspunde curiozităților dictate de dorința de cunoaștere a cititorilor. Mai degrabă, sper ca fiecare dintre voi să găsească cu ușurință în viața de zi cu zi ocazii de a pune în practică noțiunile expuse, trăgând astfel o utilitate practică.

Autotestare

Acest ghid se încheie cu un apel la acțiune!

Următorul test de autoevaluare a fost creat cu scopul de a ajuta cititorul să consolideze noțiunile teoretice și practice tocmai prezentate, printr-un exercițiu deopotrivă ludic și formativ. Cunoașterea psihologiei motivației și a domeniilor sale de aplicare poate fi destul de dificilă la prima lectură.

Acest test este conceput pentru a reveni la unele dintre cele mai importante pasaje din această carte, pentru a consolida conceptele fundamentale. Veți găsi mai jos o serie de întrebări cu alegere multiplă, la care trebuie să răspundeți indicând propoziția corectă. La finalul testului veți putea citi soluțiile la întrebări.

1 - Ce este motivația?

O reflecție exterioară;

O stare interioară;

Un proces inconștient;

O abordare psihologică.

2 - Ce sinonim ați folosi pentru a reprezenta semnificația homeostaziei în psihologie?

Echilibru;

Dezechilibru;

Aspect;

Ambiguitate.

3 - Cui putem atribui teoriile motivaționale evoluționiste?

Burrhus Skinner;

Sigmund Freud;

Charles Darwin;

Ivan Pavlov.

4 - Care este funcţia motivaţiei pentru teoria evoluţionistă?

Funcţia de atac;

Funcţia de adaptare;

Funcţia de întărire;

Funcţia de evacuare.

5 - Ce este imprimarea?

Un răspuns instinctiv de ataşament;

Un răspuns de ataşament conştient;

Un răspuns instinctiv de evadare;

Un răspuns conştient de evadare.

6 - Care este modelul care stă la baza motivaţiei freudiene?

Modelul ego - id - superego;

Modelul întărire-pedeapsă:

Modelul întăririi negative (-) şi al pedepsei pozitive (+);

Niciuna dintre acestea.

7 - Motivaţia intrinsecă este definită ca fiind cea care:

începe cu propriul Es;

se caracterizează printr-un nivel ridicat de activare;

începe în exterior;

începe din interior.

8 - Descoperirea întăririi psihologice a fost făcută de:

Charles Darwin;

Ivan Pavlov;

Sigmund Freud;

Niciuna dintre acestea.

9 - În piramida lui Maslow, ce tip de nevoi găsim plasate la bază?

fiziologic;

psihologic;

spirituală;

de lucru;

10 - Ce înseamnă termenul "neuroni oglindă"?

copia neuronilor;

neuronii oglindă;

neuronii din sistemul nervos periferic;

niciuna dintre acestea.

Soluții

2 - O stare interioară.

1 - Echilibru.

3 - Charles Darwin.

2 - Funcţia de adaptare.

1 - Un răspuns instinctiv de atașament.

1 - Modelul Ego - Ex - Super-Ego.

4 -începe din interior.

2 - Ivan Pavlov.

1 - Fiziologic.

2 - Neuronii oglindă.

[1]

Este posibil să se consulte intrarea la următoarea adresă web:

http://www.treccani.it/enciclopedia/motivazione_(Enciclopedia științelor sociale)/